

天然气公司决定不再销售和安装橡胶软管,去年杭州居民用户燃爆事故六成与此有关

你家燃气灶,还在用橡胶软管吗

本报通讯员 徐婷婷 本报记者 段罗君

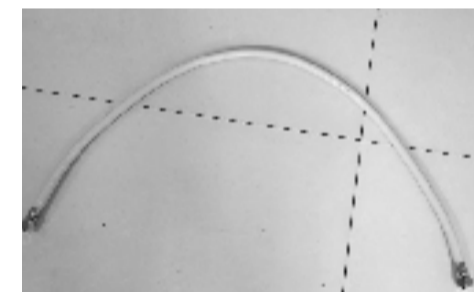
使用燃气灶的市民基本都知道,燃气管道和灶之间,有根软管连接。以往,在安装燃气灶时,工作人员一般都会问你要装橡胶软管还是金属软管,以后他们就不会再问你了。

钱江晚报记者获悉,今年起杭州天然气有限公司将不再销售和安装橡胶软管,此举目的就是要减少燃气事故发生。

如果你家燃气灶仍在用橡胶软管,现在可拨打热线电话967266致电天然气公司,换成更安全的金属波纹管。



上图:橡胶软管被老鼠咬破,会引起天然气泄漏。



下图:更为安全的金属波纹管。

目前,杭州100多万天然气居民用户中,还有近一半用户家中,仍在用橡胶软管。

据统计,2016年杭州市居民用户燃爆事故有六成是因为橡胶软管引起。如去年11月杭州水陆寺巷某住户家中发生燃气泄漏,经燃气公司工作人员查看,就是橡胶软管被老鼠咬破导致漏气,幸好及时发现,否则后果不堪设想。

“橡胶管使用期限只有18个月,容易超期老化,容易被老鼠咬破,从而造成燃气泄漏,引发事故。”杭州天然气有限公司副总经理赵国庆介绍。

与之相比,金属波纹管的使用年限长达10年,耐腐蚀、不易老化,安全性更好,而且金属接口牢固可靠,不易脱落,而橡胶软管需用管卡固定,易松动脱落。

许多人选择橡胶软管,是因为它便宜。橡胶软管10元一米,金属波纹管60元一米。但从长远来看金属波纹管更耐用、性价比更高。

按使用年限来看,金属波纹管可用10年,而橡胶软管只能用一年多。一对比,还是后者更划算,重要的是,更安全。

春节快到了,节日期间,杭城百姓用气是否有保障?杭州天然气公司表示,根据当前气量预测,春节期间单日最大供应量为266万方/天,是平常的一半,供应平稳。

所以,春节期间,杭城老百姓可以安心用气。

即使出现极端天气,市民也不用担心“气荒”,东部、西部两个LNG应急气源站存储了可维持杭城3天的应急供应量。

杭州天然气公司提醒:

春节离杭出行前,记得关闭户内燃气总阀和灶前阀;回家后,使用前注意检查有无漏气,先开窗通风,再打开阀门使用,特别是仍在用橡胶软管的,一定要检查胶管是否正常,因为老鼠喜欢啃橡胶管。

另外,春节期间,公司对外服务承诺,热线中心24小时在岗,服务热线967266,抢修热线85356666畅通。

如果要在春节期间办理天然气业务,可前往天目山路营业厅和城投城站综合服务厅,均正常营业,网上19服务厅也照常。

乘客反映打车难打车贵

出租车“建议调度费”引发争议

滴滴致信消费者

暂时取消加价提醒功能

本报讯 临近春节,打车难成了许多人关注的焦点。

喜欢用滴滴打车的人发现,打开滴滴出租车界面,常会碰到一个“高峰加价提醒”的弹窗跳出来提醒:“打车,要不要加价?”有些用户可能觉得反感,没关系,接下来一段时间,它不会再跳出来了。

昨天,滴滴方面发表了《致广大用户的一封信》:自即日起,滴滴将在全国范围内阶段性取消出租车“建议调度费”功能。

也就是说,这个提醒加价的功能近期不会再弹出来了。

在这封信中,滴滴解释称,这个出租车“建议调度费”机制,是为鼓励平台上的出租车司机在运力短缺时,更积极主动和更好服务用户,基于价格杠杆做出的一次尝试。

乘客可自主决定是否接受“建议调度费”,而“建议调度费”也全数归出租车司机师傅所有。

不过现在由于各种原因,让大家产生了一些疑惑和误解。

基于现在乘客反馈的意见,滴滴决定暂时取消这一功能,但仍保留用户主动给予调度费的功能。所有调度费,滴滴分文不取。

本报记者 孙晶晶

松下洗衣机拥抱产业升级

以市场需求为导向,关注客户痛点

近年来,由于家电下乡、节能补贴等政策减少,空调、冰箱等白电市场持续走低。行业数据显示,2016年全国洗衣机市场行业总量大约3100万台,同比下滑2%。在行业整体增速下滑的现况下,松下洗衣机却逆势而上,创造了大体量下的高增速,不仅实现了年销量的整体增长,而且在市场主流的滚筒领域,松下洗衣机的增速更是高达32%,远超行业增速近1倍。

销量逆袭的背后,是源自用户需求,和不断创新的技术实力,也是终端用户对松下洗衣机的充分认可与肯定。

从市场供需出发 更新50%滚筒产品线

回首2016,洗衣机市场表面看似平静,实则暗流涌动。受经济新常态的影响,整个行业都面临转型升级的档口,面临产品结构的变化和调整。滚筒洗衣机、中高端产品以及差异化产品高速增长,波轮洗衣机、半自动洗衣机产品则面临下调。

没有不痛不痒的蝶变,也没有一帆风顺的转型。“为了更好地满足市场对滚筒洗衣机的需求,2016年松下洗衣机以果断决策、快速响应,对近50%的滚筒洗衣机产品线进行更新,在全面实现变频化的同时,健康除菌、智能、人性化操作等高附加技术商品群也迅速扩展。”松下洗衣机

营销推广部长雷振兴说到。

迈入2017年,供给侧结构性改革已从攻坚之年步入深化之年。而只有真正把准消费需求的脉搏,才能实现逆势突围。从这个纬度看,松下洗衣机紧紧把握住消费升级大环境下的用户需求发展趋势,在“洗衣”的基础上,更加注重智能、洁净、健康等技术的创新升级,为用户带来包括松下爱捷净系列波轮洗衣机、松下罗密欧系列滚筒洗衣机在内的多款新品。它们突破传统洗衣机洗衣、干衣等初级需求,集时尚外观、人性化便捷、智慧洗涤、加倍洁净、健康呵护于一体。

其中,针对老年人、孕妇等行动不便人群投放的“不弯腰”爱捷净系列洗衣机上市不到一个月间,出货量已达2万多台,在浙江、湖南、广东、福建等多地更是出现了供不应求的缺货现象。

关注顾客看不到的 满足个性化、不同家庭需求

虽然已临近春节,但在杭州松下家用电器有限公司的生产车间里,七条生产线却依然在热火朝天的运作。包括滚筒、波轮等在内的100多个在售型号的洗衣机,在这一年间,通过这几条生产线问世,并发往全国各地。

“洗衣机行业的SKU生命周期大致是2年,每年我们都会对在售产品进行调整,

但基本控制在每年100多款洗衣机型号,面向市场发售。”雷振兴说到,“由于中国市场的区域差异和层面差异都很大;而在顾客层面,不同年龄、不同性别的用户在选购和使用操作偏好上有差异;在使用环境上,洗衣机放在厨房、洗衣房还是卫生间,都会对空间、尺寸和造型形成差异性的需求。因此,为了满足全国用户方方面面的需求,我们必须具备提供品质过硬、功能丰富、系列多样的个性化洗衣解决方案的能力。”

除了在产品型号上满足市场,松下还关注了顾客看不到的方面。所有产品部件材料和辅助材料都符合欧盟RoHS指令的相关要求,从而杜绝重金属等有害物质对环境和人体的危害;所有洗衣机的电源P板一律填注密封胶,以防止漏电风险等。这些顾客看不到的方方面面,却处处透着松下人的“匠心”,一颗为消费者生活全方位思考的心。

爱捷净波轮系列面世 树立波轮洗衣机新风向

点开松下洗衣机天猫官方旗舰店和苏宁易购的松下洗衣机官方旗舰店,“爱捷净”洗衣机的免费试用活动,正在如火如荼的进行。截至日前,活动报名人数已接近14万人!在大多数厂家都还在坚持波轮洗衣机的传统外观和设计时,松

下却试图通过一款划时代的产品——“爱捷净”,来重塑用户对波轮洗衣机的刻板印象,升级并引领市场。

爱捷净洗衣机新创的高抬桶、超宽入口、后置面板等超前设计,在2017年,将促动更多品牌的波轮洗衣机的升级。

传统洗衣机造就了一批“弯腰族”。不管是投放、拿取衣物,还是倾倒洗涤剂、观察运行状态,似乎都改变不了低头、哈腰的姿势配合,而长期保持这个状态,很容易造成颈椎、腰椎等位置的疲劳感。

为了解决弯腰这一消费痛点,松下洗衣机对产品进行提升内桶高度、加宽投入口、操控面板、一键智洗功能等人性化科技的改造。以爱捷净系列XQB80-U8359为例,抬高内桶作为松下洗衣机爱捷净系列的最重要突破,与普通波轮相比,爱捷净系列从底座到内桶底整体加高72.8mm,大幅度减少操作时弯腰角度;其投入口宽度增加21mm,充分扩大取放衣物时的身体活动空间,即使毛毯、被子等大件衣物也能轻松取放;同时,操作面板后置,搭配更舒适的35°仰角面板设计,使用户每次操作不用低头,投入口也离身体更近,视线更加清晰明了。

“爱捷净洗衣机新创的超宽口、后置面板以及高抬桶设计,在2017年,将引领更多品牌的波轮洗衣机升级。目前近14万人参与的试用活动,就是消费者对其的一大认可。”雷振兴说。文/曹心怡